

A woman with short dark hair, wearing a light-colored blazer and large hoop earrings, is looking at a smartphone in her hands. She is standing in a retail store with wooden walls and shelves of clothing. A blue arrow-shaped graphic points from the left towards her.

Fallbeispiel:

Beam Suntory

Wie Beam Suntory eine Quant/Qual-Kombination nutzte, um Konzepte binnen zwei Wochen zur Markterprobungsreife zu führen

Die Herausforderung

In den letzten Jahren hat es in Großbritannien eine Gin-Revolution gegeben. Die Kategorie der Premium-Gins verzeichnete jahrelang ein bemerkenswertes, beständiges Wachstum, und einer der Premium-Gins von Beam Suntory stand dabei an der Spitze. Das Wachstum hat sich jedoch verlangsamt, als die Verbraucher eine breitere Palette von Tonics in Kombination mit traditionelleren, immer noch sehr guten Gins für sich entdeckten. Beam Suntory wollte mit einer Kombination aus Quant- und Qual-Forschung herausfinden, welche Gin-Sorten bei den Verbrauchern in Großbritannien und den USA am besten ankommen. Ziel war es, das starke Wachstum wiederzubeleben und der gesamten Produktkategorie neuen Auftrieb zu verleihen. Ein neuer Gin würde dies nicht erreichen, wohl aber mehr Möglichkeiten, ihn zu genießen.

Die Lösung

Zunächst machte sich Beam Suntory die quantitativen Möglichkeiten von Toluna Start mit einem Konzepttest zunutze, der sich an 120 Gin-Trinker in Großbritannien und den USA richtete und in den acht KPIs eingebettet waren. Vom ersten Briefing an dauerte es nur fünf Tage die nötigen Erkenntnisse zu gewinnen, um die Konzepte für das Servieren von Gin von ursprünglich sechs auf vier einzugrenzen. Anschließend nutzten sie die asynchronen Aktivitäten von Toluna Start Qual, um jeweils zehn Befragte aus beiden Märkten für eine eingehendere Untersuchung zu gewinnen.

Die asynchronen Aktivitäten ermöglichten es Beam Suntory mehrere Themen in kurzer Zeit zu behandeln, was letztendlich die nötigen Insights lieferte, um zwei Konzepte auf dem Markt zu testen.

Das Ergebnis

Das neu gewonnene Verständnis für das *Warum* und nicht nur das *Was* versetzte Beam Suntory binnen zwei Wochen in die Lage mit großer Zuversicht die Ausgaben für die nächste Phase der Konzeptentwicklung - das Testen von Produkten auf dem Markt – zu tätigen. Die Zusammenarbeit mit nur einer Agentur im Rahmen eines integrierten Quant/Qual-Ansatzes machte es einfacher und schneller, Entscheidungen zu treffen und sich gleichzeitig auf andere wichtige Aufgaben konzentrieren zu können.



Ich habe mich sehr über die Einführung von Toluna Start Qual gefreut, denn der qualitative Aspekt ermöglicht es mir jedes Projekt mit einem tiefreichenden Verständnis zu untermauern. Durch die Kombination von Quant und Qual sind wir schneller und mit besserem Verständnis zu einer Entscheidung gekommen, als wenn wir nur Quant allein verwendet hätten.

International Insight Director



Sowohl die Quantität als auch die Qualität waren phänomenal, von der Bereitstellung des Diskussionsleitfadens bis hin zur schnellen Erstellung eines Berichts. Das durchgängige Toluna-Team, das mich während des gesamten Prozesses begleitet hat, hat mir viel Arbeit abgenommen.

International Insight Director